

商店街「空き店舗」等支援事業の取り組みについて ―広島県三次市みよし本通り商店街のケース―

商店街「空き店舗」等支援事業の取り組みについて

―広島県三次市みよし本通り商店街のケース―

小林 正和¹

要旨

平成 26 年度に広島県府中市上下町の「大学・地域協働による地域課題の解決支援事業・地域づくり支援事業」に取り組む中で、空き店舗活用事業を立ち上げる際の先行事例として、三次市のみよし本通り商店街の事例を調査し、成功している要因について述べたものである。

取り組みの成功要因として、①受け入れる商店街の視点、②空き家・空き店舗を活用したい人の視点、③空き家・空き店舗のオーナーの視点の 3 つの視点からみると、多くのメリットやデメリットがある中で、うまく調整していることが分かった。しかしその中でも、①「受け入れる商店街の視点」の相談相手としてのキーマンの存在が非常に重要であることが分かった。

他の商店街ではたしてこのような人が現れるのか、あるいはこのキーマンのような役割がなくても大丈夫なのか、今後他の事例研究が必要であると考えます。

キーワード：チャレンジショップ事業、空き店舗支援事業、みよし本通り商店街

はじめに

今回、みよし本通り商店街の取り組みについて研究しようとしたきっかけは、著者が広島県府中市上下町での「大学・地域協働による地域課題の解決支援事業・地域づくり支援事業」の初年度「平成 26 年度白壁のまちなみを活用したまちづくり事業」に取り組んだことからである。

この事業は、府中市上下町商店街を中心とした地域を広島県、府中市、上下町商工会が後援となり、今後の商店街活性化に向けて支援をしていく事業である。現在、府中市上下町商店街では、過疎化、商店主の高齢化及び後継者問題等により空き店舗が増えており、商店街の維持が困難となっている。そのため福山大学と福山市立大学の学生が中心となり商店街の実情、地域住民の生活実態の調査を行い、今後の地域課題解決に取り組んだものである。

この事業の主な取り組みは、①商店街自立組織「白壁のまちなみを活用したまちづくり委員会」

¹ 所属：福山大学経済学部 連絡先：084-936-2111

の創設、②空き店舗を活用した事業の実施、③商店街環境整備の3つである。具体的には、平成26年9月から12月までの4回の全体会議、地元有志の会合1回を開催して協議したものである。特に平成26年10月6日には2大学の学生による調査を行っている。

平成27年度以降は、空き店舗活用事業（チャレンジショップ事業）の立ち上げ、空き店舗の改修や自立組織の空き店舗の家賃等の補助、駐車場看板の設置、HPの整備等を行う予定である。

本論文は、この空き店舗活用事業（チャレンジショップ事業）を立ち上げる際の他の商店街の先行事例について調査した結果、三次市のみよし本通り商店街が実施していることが分かったため、平成27年2月に視察訪問して、成功している要因は何なのかを調査したものである。

第1章 みよし本通り商店街の取り組みについて

1-1 みよし本通り商店街について

広島県三次市は広島市の北に位置し、江の川など3つの川が交わる地にある23,681世帯、54,900人²の市である。広島市から国道54号線を車で約1時間の距離にあり、中国自動車道とやまなみハイウェイのICがあるなど山陽と山陰を結ぶ交通の要衝の地である。江戸時代初期には広島藩の支藩としての三次藩の城下町として栄え、その後広島藩の一部となっていた。稲生物怪物語や平成27年4月に広島県無形民俗文化財に指定された三次の鵜飼は有名である。

みよし本通り商店街は、三次市の中心部北側、尾関山公園のふもとで、江の川と西条川にはさまれた南北1.5kmに渡る商店街である。江戸時代から約400年続く商店街であるが、昭和初期には300店舗あったものが、近年では53店舗まで減少している。しかし平成19年に街路灯の設置や電柱地中化を行い、さらには平成25年に辻村寿三郎人形館が開館するなど活性化を図っている。

² 三次市月別人口・世帯数（平成27年7月1日現在）

http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/hisyo_m/infomation/jinkou_setaisuu/jinkou_setaisuu.html

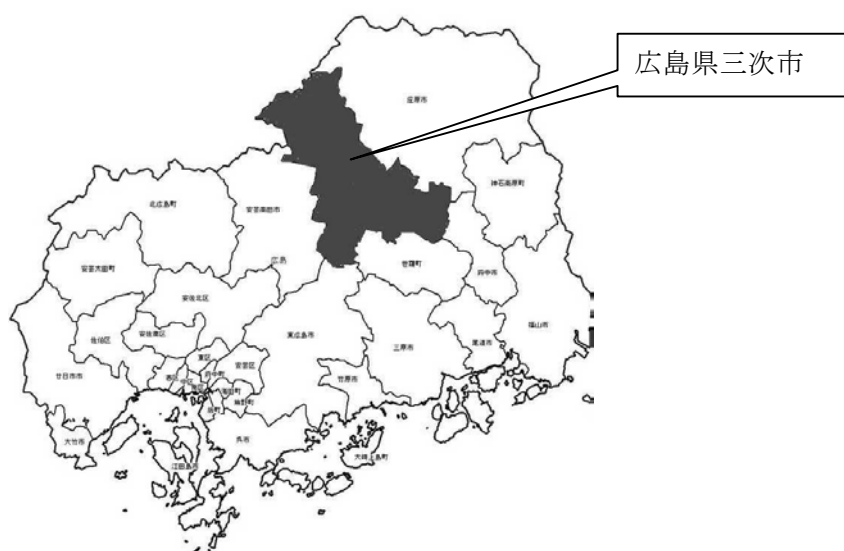


図1 広島県の市町村地図

出典：広島県の市町村区分地図 <http://expo.minnade.jp/hirosima.htm> を元に著者作成



図2 三次市市街図

出典：三次市H P http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/hisyo_m/infomation/access.html



図3 みよし本通り商店街ぶらり散策マップ

出典：みよし本通り商店街ぶらり散策マップ <http://www.mhst.jp/>

1-2 みよし本通り商店街の活性化の経緯

昭和初期には300店を数えた店舗も近年かなり少なくなってきたため、平成11年事業者や住民が商店街について考える「三好町歴みち協議会」を立ち上げ、住みよい街と商店街活性化を目指して協議をした。その後、平成17年7月から三次市の補助制度を利用して三次市チャレンジショップ運営支援事業補助金（以下チャレンジショップ事業と称する）と三次市空き店舗出店支援事業補助金（以下空き店舗支援事業と称する）が開始され、平成19年には街路灯の設置や電柱の地中化が行われている。

商店街の年間イベントとして、4月に「さくらまつり」や「レトリートフェスティバル」、8月は「みよし物怪まつり」、11月は「えびす講」、12月には「義士祭」が開催され、多くの人が参加する催しとなっている。



図4 みよし本通り商店街の外観

出典：著者撮影

1-3 チャレンジショップ事業と空き店舗支援事業

チャレンジショップ事業と空き店舗支援事業は、平成17年7月から三次市の補助制度を利用して立ち上げられ、商店街活性化を支援している事業である。

(1) チャレンジショップ事業

この支援事業内容は、「商店街等の空店舗を解消し、活性化を支援するため、商店街等が実施するチャレンジショップの運営等に必要な経費を助成するものである。このチャレンジショップとは、店舗開業希望者等に期間限定で貸与する店舗である。補助対象者は、法人格を有する商店街振興組合、事業協同組合、三次商工会議所および三次広域商工会であり、出店希望者へ直接補助する制度ではない。また補助対象経費運営に要する経費は、①消耗品費、印刷費、通信運搬費、手数料・広告料等、②空店舗借上げに要する経費、③店舗賃借料（月額5万円上限）、使用料・光熱水費（月額2万円上限）、④空店舗改修に要する経費、⑤店舗改修費（40万円上限）等である。補助上限額は、1チャレンジショップあたり100万円で、1補助対象者あたり200万円となっている。」³

初年度のみに新聞折り込みでPRを行っており、現在14店舗（このうち2店舗は臨時営業スタイル）が営業している。また女性がオーナーの店舗は、9店舗と多くなっている。この事業の窓口は、商店街役員であるVAN取扱店の「MORITOU」店主森藤氏になっており、非常に親切に対応をしている。チャレンジショップで開店した方々はこの人がいたおかげだと感謝をしているという。

³ 三次市HP 三次市チャレンジショップ運営支援事業補助金
http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/shoukou_m/syookou/challengeshop-hojokin.html

この事業のきっかけは三次市からの提案で、家主への働きかけは、「歴みち協議会」で住民と方向性を合意していたため、ハードルは低いものとなっていた。商店街地域の合意率は96%となっている。

家賃相場は、月額5万円上限となっているが、このチャレンジショップ事業では平均2万円から3万円と低いものになっている。これは事業期間終了後のことを考えて低く設定しているという。

チャレンジショップの問い合わせは、年間20件あり、年間数店舗が開店している。

(2) 空き店舗支援事業

この支援事業内容は、「この空店舗の解消によるにぎわいの創出および商業の活性化を支援するため、新たに市内の空店舗に出店する新規創業者等に対し、店舗改修等に必要な経費の一部を助成するものである。補助対象者は、1年以上継続して事業を実施する方等5項目であり、対象となる店舗は、市内で過去に事業を営んでいた店舗で現在は閉店している店舗である。また補助対象経費は、店舗改修費（什器、備品および設備機器の導入に要する経費を除く）、看板・サイン類の製作および設置に要する経費、出店する店舗の賃借料となっている。補助率は、店舗改修費は2分の1以内、店舗賃借料は月額の2分の1以内で、補助上限額は150万円までとなっている。」⁴

空き店舗はスタート時には3店舗を用意していたという。

第2章 2つの補助制度を利用しての出店

2-1 チャレンジショップ事業による出店「和のあか月」⁵

(1) 店舗の内容

「和のあか月」⁶は、コンセプトを「こころなごむ和の空間」として、手づくりの和ものや和雑貨を販売している。最初は、みよし本通り商店街に出店していたが、現在は三次市吉舎町に移転をしている。店主は法林暁美氏（女性）である。

(2) 出店のきっかけ

「和のあか月」の出店のきっかけは、みよし本通り商店街で働いている同級生から紹介を受けたからであり、以前の職種は和雑貨の移動販売、ロードサイドミュージアム「Xa104」の委託者であった。

空き店舗探しは自分で行ったが、なかなかうまくいかず、チャレンジショップ事業の取り組みで「MORITOU」の森藤氏に相談し、成約となったものである。

家賃交渉等はやはり第三者にしてもらったほうが良かったと言っており、家賃は月額25,000円で、その内補助金が15,000円、自己負担が10,000円と格安にしてもらっていた。家賃補助は2年間の

⁴ 三次市HP 三次市空店舗出店支援事業補助金
http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/shoukou_m/syokou/akitenpo-hojokin.html

⁵ 「和のあか月」法林暁美氏インタビュー 平成27年2月26日

⁶ 「和のあか月」HP <http://ameblo.jp/wa-akatuki/>

みであったが、随分助かったという。

借りた店舗は、以前は旅館であったため広い敷地である。大家さんから、家の奥には入らないで欲しいとの条件であったため、店と大家さんの入口を分けている。また窓の設置や雨漏りの通報などをした結果、大家さんには大変喜ばれたという。リフォームは自身で行い、費用を少なくしている。

（３）出店後

建物が古いことと大きいため、光熱費が予想以上にかかっていた。また通りに面しているため、服等が日焼けして大変だったという。

当初は、商店街の人たちとの気持ちのズレが大きかったと言っていた。以前から商売をしている人たちは殿様商売で待ちの姿勢、がむしゃら感がなく、食っていけば良いように感じていた。しかしチャレンジショップ事業で入っている人たちは、商売を軌道に乗せるために集客を図るためのイベントを開催して、一生懸命頑張っている。しかしイベントが成功するとヤッカミをされたり、事業主がスタッフとなるためお店を閉めないといけなかったため、売上が減り大変だったという。その後商店街以外の方たちがボランティアでイベントしてくれるようになり、助かったと言っていた。

チャレンジショップ事業での２年間の家賃補助の後、そのまま事業を継続したが、４年目で家主が店舗を売却したため、現在は三次市吉舎町へ移転をしている。

（４）事業を経験した感想

チャレンジ事業の家賃補助等はずっと長いほうが良いが、現状では仕方がない。１年目はがむしゃらだったが、２年目は元の店主とのギャップをすごく感じたと言っていた。

最初のころは同じような事業者が少ないことと相談相手がいなかったため大変だったが、相談相手の森藤氏に商店街の間を取り持ってくれたため、うまく軌道に乗ることができた。非常に感謝していると言っていた。



図５ 「和のあか月」外観

出典：著者撮影

2-2 空き店舗支援事業による出店「おばんざい乙家」⁷

(1) 店舗の内容

「おばんざい乙家」⁸は、商店街横の住吉神社前の古民家を再生し、テイクアウト（お持ち帰り）専門の惣菜・弁当を販売している店である。店主とパートタイマー２名で行っている。店主は平戸康夫氏である。

(2) 出店のきっかけ

平戸康夫氏は、福岡からＵターンをしてきた人である。創業支援補助金と空き店舗事業を活用して、店舗を１８５０万円で購入、改装をしている。現在５年目である。

店舗探しは非常に苦労したが、駐車場があることや神社がすぐ横で目印になること等からこの場所に決めたという。また地域の会合に最初から参加したことで、皆からかわいがってもらえて良かったという。

(3) 出店後

商店街のイベントが負担となっている。理由はイベントがあるため集客があるが、手伝いができないため、それが負担であるとのことであった。

(4) 事業を経験した感想

森藤氏に家賃交渉やいろいろな問題に親身になって相談に乗ってもらったので、非常に安心でき、良かったとのことである。補助金がなくても出店をしたというが、補助金は背中を押してくれて有難かったという。



図６ 「おばんざい乙家」外観

出典：著者撮影

⁷ 「おばんざい乙家」平戸康夫氏インタビュー 平成 26 年 2 月 26 日

⁸ 「おばんざい乙家」ＨＰ <http://www.pionet.ne.jp/~otodeli/>

第3章 取り組みの成功要因

ここで取り組みの成功要因を、①受け入れる商店街の視点、②空き家・空き店舗を活用したい人の視点、③空き家・空き店舗のオーナーの視点の3つの視点でみてみたい⁹。

3-1 空き家・空き店舗を活用したい人の視点

出店者がみよし本通り商店街を選ぶメリットとしては、以下のことが挙げられる。1) 歴みち整備により商店街がきれいになったこと、2) 組合年間費は18,000円、家賃は月2万から3万円と非常に安く設定されており、コストが低減できること、3) 空き店舗にチャレンジショップ事業や空き店舗支援事業の促進を促す看板を設置しているため、出店者は用意に店舗を探し出すことができることである。4) さらに商店街に森藤氏という相談相手がいて非常に親切に対応をしてもらうことができたこと等である。このような支援事業により、若い人の出店者が増えたという。

デメリットとしては、1) イベントが成功するとヤッカミをされたり、2) 事業主がスタッフとしてお店を閉めないといけないため売上が減ること等が挙げられる。

3-2 空き家・空き店舗の家主の視点

メリットとしては、1) 空き店舗のままだと店舗が劣化し、さらに掃除、草の除去等非常に手間がかかるが、貸し出すとこれらの問題がなくなること、2) 家賃も入ること等が挙げられる。

デメリットは、1) 家主が店舗内に住んでいると、住居と店舗を区別する必要がありプライバシーの侵害の可能性があること、2) 店舗が壊されるといった心理的マイナス面があること等が挙げられる。

3-3 受け入れる商店街の視点

「MORITOU」店主の森藤氏は、空き家・空き店舗を活用したい人と家主の相談相手として、チャレンジショップ事業、空き店舗支援事業とも一人で世話をしている。

各物件ごとに全部条件が異なるため、家主と商店街のどちらも知らないとうまく調整が取れない。つまり、3-1と3-2で指摘があったメリットとデメリットについてお互いの意見をよく聞くなどして、納得できるように橋渡しをしているのである。

この森藤氏がいなかったら、ここまで事業がうまくいっていないと考えられ、キーマンの存在が必要であるといえる。

⁹ 上下町商工会「地域課題解決支援事業・先進地視察報告書」(平成27年3月)



図7 「MORITOU」外観

出典：著者撮影

おわりに

平成 27 年度から府中市上下町では、空き店舗活性化事業（チャレンジショップ事業）が本格的に活動をするが、今回のみよし本通り商店街の視察により多くのヒントを得ることが出来た。現在、府中市上下町では平成 28 年 2 月を目途に空き店舗を改修、整備する予定であるという。

取り組みの成功要因として、①受け入れる商店街の視点、②空き家・空き店舗を活用したい人の視点、③空き家・空き店舗のオーナーの視点の 3 つの視点からみると、多くのメリットやデメリットがある中でうまく調整していることが分かった。特に①「受け入れる商店街の視点」では、相談相手としてのキーマンの存在が非常に重要だと分かった。

このように、みよし本通り商店街では、相談者として森藤氏存在が大きいと言える。チャレンジショップ事業等すべての店舗は条件が違うため、空き家・空き店舗を活用したい人と家主との交渉、相談、雑用等仕事をこなさないといけない。他の商店街では果たしてこのような人が現れるのか、あるいはこのような森藤氏のような役割がなくても大丈夫なのか、今後他の事例研究が必要である。

今回のケースを参考に、府中市上下町のケース、あるいは他の地域のケースも今後見ていきたいと考える。

引用・参考文献一覧表

- ・上下町商工会「地域課題解決支援事業・先進地視察報告書」（平成 27 年 3 月）
- ・広島県の市町村区分地図 <http://expo.minnade.jp/hirosima.htm> を元に著者作成
- ・三次市月別人口・世帯数（平成 27 年 7 月 1 日現在）
http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/hisyo_m/infomation/jinkou_setaisuu/jinkou_setaisuu.html
- ・三次市 H P http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/hisyo_m/infomation/access.html
- ・みよし本通り商店街ぶらり散策マップ <http://www.mhst.jp/>
- ・「みよし本通り商店街」外観 著者撮影
- ・三次市 H P 三次市チャレンジショップ運営支援事業補助金
http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/shoukou_m/syoutoku/challengeshop-hojokin.html
- ・三次市 H P 三次市空店舗出店支援事業補助金
http://www.city.miyoshi.hiroshima.jp/shoukou_m/syoutoku/akitenpo-hojokin.html
- ・「和のあか月」法林暁美氏インタビュー 平成 27 年 2 月 26 日
- ・「和のあか月」H P <http://ameblo.jp/wa-akatuki/>
- ・「和のあか月」外観 著者撮影
- ・「おばんざい乙家」平戸康夫氏インタビュー 平成 27 年 2 月 26 日
- ・「おばんざい乙家」H P <http://www.pionet.ne.jp/~otodeli/>
- ・「おばんざい乙家」外観 著者撮影
- ・「MORITOU」外観 著者撮影

About support project for local shopping area “vacant stores”

～ In case of a shopping area named “MIYOSHI-HONDORI” in MIYOSHI- CITY,HIROSHIMA-PREFECTURE ～

Masakazu Kobayashi

Abstract

I worked on “the support project of solution and community planning for action assignment of community by university and community cooperation at JOGE-TOWN,FUCHU-CITY,HIROSHIMA-PREFECTURE in 2014.

This is the reason of success factor that I research the case of local shopping area named “MIYOSHI-HONDORI” in MIYOSHI-CITY as a precedent when I launch the project of desterilizing vacant stores.

These are three view points as success factor. ① View point of the local shopping area to accept、② View point of the person who wants to desterilize the vacant houses or、 stores、 ③ View point of the owner

I understood that there are many merits and demerits and they are regulated well when I judged from these three view points. However, I understood that the existence of the keyman as the adviser was very important in that. This keyman is the person as ① View point of the local shopping area to accept.

I do not know whether the person such as the keyman will appear or not as expected , and whether there will be all right or not without the role of the keyman.

I think that other case studies will be necessary in future.